

**Travaux du Groupe 2**  
**Analyse des principes d'IFGL à partir**  
**des expériences du Burkina Faso**

14 sep. 2011

<b>Favorable Condition</b>	<b>How can it be realized? (examples)</b>
Transparency	Honest sharing of information
Clarity of tenure, rights and obligations	Commitment to strengthening local control through investment process
Organisational structure with clear roles and mandate	Accommodate traditional community processes
Mutual learning in order to improve performance	Respect each partner's skills and knowledge
Agreed goals	Share vision and values, disclose all agendas
Checks and balances on decision making to overcome disagreements	Good communication and design
Viable business and value proposition	Access to expertise, intermediaries
Respect different values and embrace change	Prepare for transformation, build social capital

# Questions

Y a-t-il un élément manquant dans les conditions favorables à IFGL?

Un exemple concret au Burkina Faso?

Comment les conditions favorables peuvent-elles se réaliser?

**GROUPE 1**

# Méthodologie

- Choix de secteurs très importants et leur juxtaposition avec les conditions favorables.
- Secteur:
- Politique ( juridique et institutionnel )
- Finance
- Commercialisation
- Technologie
- Ressources naturelles
- Technique

**Y a-t-il un élément qui manque en matière de conditions favorables à IFGL, un exemple précis?**

- **Transparence**
- **Politique** (juridique et institutionnelle ).Équité dans l' application de la loi
- **Organisationnelle**
- **Commercialisation:** Gagnant-gagnant, commercialisation basée sur le partage des bénéfices comme dans le secteur des feux d' artifice. (Équité)
- **Financière:**
- **Technologique:** transparence en matière de transfert technologique.

# Clarté de la tenure

**Politique** (juridique et institutionnelle ).

- Organisationnelle – sensibilisation des acteurs du monde rural aux lois et réglementations.
- Charte relative au régime foncier local (code d'aménagement local)
- Ressources naturelles

# Structure organisationnelle avec des rôles et un mandat clairs

- Prendre en compte les groupes vulnérables et minoritaires (femmes, communautés de migrants, etc.)
- Renforcement des capacités des partenaires du monde rural sur la typologie et les lois existantes (par exemple, les lois 10 et 14 doivent être clairs aux yeux de tous les acteurs)
- Transfert technologique:



# Apprentissage mutuel en vue d'améliorer la performance

- Politique
- Technique/ technologique
- Organisationnel
- Ressources naturelles

Respecter et renforcer les capacités des autres  
et promouvoir la professionnalisation à tous  
les niveaux de changement de valeur

# Objectifs convenus

- Politiques
- Marchés
- Technologiques
- Ressources naturelles
- **Conditions pour réaliser les objectifs convenus:** engagement de tous, pas d'intentions cachées, stratégies claires, visions claires, accepter les valeurs des autres
- Mutuels, flexibilité et sensibilité.
- Compétitivité, solidarité, coopération.

Contre pouvoirs relatifs aux les processus décisionnels  
afin de venir à bout des désaccords.

- Politiques
- Organisationnels
- Commercialisation
- **conditions:** Engagement / implication de toutes les parties prenantes au niveau du processus décisionnel.
- Communication sincère, consensus.

# Business viable et proposition de valeur

- Technologie
- Commercialisation

## **Condition:**

Accès à des compétences appropriées

Supprimer les barrières linguistiques

Accès à l'information sur la technologie, les marchés.

*Domination de la langue anglaise, limitation des autres langues.*

# Respecter les différentes valeurs et souscrire au changement.

- Politique
- Organisation
- Marchés
- Finance
- Technologie

Conditions: Changement de l' état d' esprit, acceptation des autres, sensibilisation, plaidoyer, tolérance, ouverture d' esprit, prise en compte des différents réseaux sociaux et de partenariat.

## **Autres conditions très importantes**

- Compétitivité
- Collaboration, solidarité
- Education et formation ( alphabétisation)

# **Group 2 discussion**

**The Forest s Dialogue on Investing in  
Local Controlled Forest**

**Question 1: Is there any missing in the favorable conditions for ILCF? Any specific example in Burkina?**

- 1. Prise en compte des groupes défavorisés, vulnérables, notamment pour les questions d'équités liées au partage des bénéfices**
- 2. S'assurer qu'il y a un dispositif de respect des engagements et du sens de responsabilité, en liaison avec la contractualisation**
- 3. Nécessité de prévoir des domaines de flexibilité et d'adaptation au milieu local**



**Question 1: Is there any missing in the favorable conditions for ILCF? Any specific example in Burkina?**

**4. Négociation de durée du contrat suffisamment longue pour couvrir les résultats prévus dans les contrats (*Variable selon les cas : investisseurs matériels et immatériels*)**

**□ Exemple sur la flexibilité : détermination du prix de vente – Contrat de 3 ans – Augmentation du coût des intrants (eau, électricité, prix d'achat des amendes de karité) – cadre de concertation - revue et prise en compte des réalités changeantes**

## Question 2: How can the favorable conditions be realized?

### Transparence

- ❑ **Améliorer le système de communication**
  - ***System, régularité***
  - ***volonté de rendre systématiquement compte***
  - ***partage sincère des informations***
  
- ❑ **Implication / participation effective toutes les parties prenantes dès le début du processus de tout projet (conception, planning, mise en œuvre, indicateurs, suivi, évaluation, etc.)**

## Question 2: How can the favorable conditions be realized?

### Tenure

- Mettre en place un système de réglementation appropriée**
- Assurer une durée suffisamment longue**
- Exemple de processus au Burkina Faso : entente investisseur/coutumier, procès verbal à palabre, Titre d'exploitation et titre foncier***

## Question 2: How can the favorable conditions be realized?

### Équité

- ❑ **Prise en compte des besoins spécifiques et intérêts des tous les Règlementation qui donne la chance à tous les membres**
- ❑ **Dans le cadre des aménagements de bas-fonds : existence de quota/% fixés pour certains groupes, droit des jeunes à la terre**
- ❑ ***Exemple de gestion de 25 ha de site maraîcher à Yako/Burkina : élaboration d'un cahier de charge initial incluant les droits d'accès, de crédits, de participation aux travaux, etc. applicable à tous, quelques soit le sexe, le groupe ethnique, etc.***

## Question 2: How can the favorable conditions be realized?

### Respect des engagements

- ❑ **Convenir de sanctions, de systèmes de suivi/ monitoring externe à travers des audits, etc.**
- ❑ ***Exemple de la forêt du « Gotensé » : principes verbaux avec des sanctions qui ont bien fonctionné à travers un système de suivi local avec l'appui du service forestier – Leçons tirées ayant abouti aujourd'hui à une convention locale***

## Question 2: How can the favorable conditions be realized?

### Flexibilité

- Prévoir la prise en compte des différentes variabilités en cours d'exécution
- Prévoir une clause en conséquence dans les contrats

# Travaux du Groupe 3

Conditions et voies et moyens de les  
remplir

# Introduction

- Beaucoup de questions que nous avons abordées se rapportaient aux voies et moyens de créer les conditions plutôt qu'à de nouvelles conditions donc.
- La plupart des éléments sont liés (par exemple l'instauration d'un climat de confiance fait partie de plusieurs conditions)
- Processus non linéaire



- Clarté des droits et obligations en matière de tenure jouant en faveur d'une gestion locale.
- Structure organisationnelle – négociée au niveau interne avec des rôles et des mandats clairs (dans quelle mesure cette organisation requiert une imposition de valeurs externes?)
- Objectifs convenus...mais à condition que l'accord ne compromette pas la gestion locale (mais qui intervient? Ou qui veille vraiment à ce que la communauté dispose des connaissances et des outils pour négocier un bon accord?)

- Comprendre le milieu des affaires, où se trouve l'avantage concurrentiel, évaluer la proposition de valeur.
- Les investisseurs discernent la valeur dans les différences (culture, etc.) et le contexte spécifique. Les relations avec les communautés n'impliquent pas de coût et ne constituent pas non plus un fardeau mais plutôt un avantage (lien vers le capital social)

- Quel est le niveau fondamental/de base en matière de renforcement de capacités dans un premier temps? (cela fait-il partie de l'aspect "entreprise viable et proposition de valeur"?)
- Niveaux adéquats en matière de capacités (peut être une inadéquation entre ce que les ONG jugent suffisant et ce dont les investisseurs ont besoin?)
- La communauté a atteint un point où elle est en mesure de comprendre la transaction (=capacités) et où les efforts visent à la réalisation de cette transaction, et aborde les questions de représentation en même temps.
  - Relation avec les "objectifs convenus" et les "contre-pouvoirs"
- En l'absence de capital social et de difficultés de communication, les transactions nécessitent des contre-pouvoirs et un certain degré de CONFIANCE
- La confiance est le moyen par lequel les conditions sont réunies mais ne constitue pas une condition en elle-même.

- Ajouter « Gestion des attentes » aux « Objectifs convenus ».
- Nécessité pour toutes les parties de comprendre la proposition de valeur et d'être réalistes. Il faut que l'expertise des ONG/investisseurs intangibles soient en mesure d'évaluer les idées d'entreprises.
- Qu'en est-il des « conditions favorables » aux affaires – cet aspect a-t-il sa place ici? Le terme est-il trop général ou a-t-il seulement trait aux réglementations, etc.?

- Droits: incluent les droits des investisseurs d'intervenir...
- Profits et contributions aussi bien que les « droits et obligations »
- Comment les investisseurs tangibles font-ils connaître leurs critères et besoins aux investisseurs intangibles qui sont souvent les premiers sur le terrain?
  - Les transactions requièrent souvent des investissements intangibles et tangibles dans un accord structuré

- Objectifs convenus – également une voie et un calendrier de sortie convenus pour les investisseurs intangibles et tangibles. Les investisseurs sont susceptibles de partir, les communautés restent.